La Russie et l'OMC

La Russie : 1% des importations mondiales

4,35% de part de marché France

Avec l'OMC,

«ON OBTIENT

CE QUE L'ON DONNE»

Les raisons d’une accession

- la plus grande économie du monde à ne pas être membre
- Le seul membre du G8 et du G20 à ne pas l’être
- La recherche d’avantages en bonne partie politiques

Pour quoi faire?

« l'OMC n'est ni un mal absolu, ni un bien absolu »
« C'est un outil. Ceux qui savent comment l'utiliser deviendront plus forts »

Vladimir Poutine

La Russie

Obtenir de contreparties en échange de concessions
Jouer un rôle accru dans la définition des règles du commerce international
Mieux défendre ses intérêts économiques

Ses partenaires

Baisse des droits de douane moyens: de 10% à 7,8%
Respect des règles
Intégration de la Russie dans la communauté internationale

Bénéfices attendus par la Russie

- Croissance générée : 3,3 points de PIB à moyen terme; 11 à long terme
- Possibilité de recours à l'Organe de règlement des différends
- Disparition de barrières à l'importation des pays importateurs membres de l'OMC
- Baisse des droits de douane = conséquences positives sur le pouvoir d'achat
- A moyen terme, stimulation de la modernisation et de la diversification de l'économie par la concurrence étrangère

Conséquences pour les partenaires

- Dans l'ensemble, l'adhésion devrait avoir des effets positifs
  - » Un meilleur cadre des affaires
  - » une baisse des droits de douane
- Les effets ne seront sans doute pas immédiats, sur les questions tarifaires et non tarifaires:
  - » baisses de droits de douane progressives avec une période de transition allant, pour certains produits comme la viande de porc ou l'acier, jusqu'en 2019 ou 2020.
- Incertitude sur la manière dont la Russie adoptera les nouveaux règlements techniques dans le cadre de l'Union douanière
- Accès à l'organe de règlement des différends et utilisation des mesures de rétorsion commerciales (mesures de sauvegarde, antidumping etc.). La Russie sera un partenaire commercial difficile.

Quels changements dans le ComEx?

- A court et moyen terme, pas de profonds changements
- Les quelques industries qui y gagneront directement : pas une part majeure du commerce extérieur.
- L'application de la clause de la nation la plus favorisée (NPF) : pas un changement majeur par rapport aux conditions actuelles

Engagements tarifaires

biens manufacturés : taux moyen, de 7,9 à 6,9% d'ici 2019

Source : Protocole d'adhésion à l'OMC

	Tarif appliqué avant l'accession à l'OMC, en %	Engagement tarifaire, en %	Date de mise en oeuvre
Voitures particulières	25	20 ou 15	2018
Avions civils long courrier	20	7.5	2016
Hélicoptères civils légers	20	10	2019
Vêtements	20, mais pas moins de 2.5 EUR/kg	15, mais pas moins de 1,75/2,2 EUR/kg	2015
Chaussures	15+0,7 EUR/paire ou 2 EUR/paire	0,75 EUR /paire ou 0,28/1,5 EUR/paire	2016
Appareils de télécommunications	10 ou 5	0	2013-2015
Machines industrielles	15 ou 10	10 ou 5	2015-2016
Produits pharmaceutiques	15 ou 10	6,5 ou 3	2014-2016

Produits agricoles

Source : Protocole d'adhésion à l'OMC

	Tarif appliqué avant l'accession à l'OMC, en %	Engagement tarifaire, en %	Date de mise en oeuvre
Produits laitiers	25 ou 20	15	2014-2016
Riz	15 à 40	10	2015-2017
Sucre	243 USD/tonne	222 USD/tonne	2014
Viande de volaille	80	37,5 (jusqu'au quota) puis 80	A négocier après l'accession
Viande de porc	65	25	2020
Vin	20	12,5	2015-2016

Quels avantages pour l'UE?

A l'horizon 2020 : + 3 900M € / 2010

- Fin des subventions indirectes à travers les tarifs de l'énergie
- Rapprochement des normes européennes
- Véhicules automobiles et pièces détachées : + 1800M€ (périodes transitoires fin 2018)
- Machines électriques et mécaniques (25% export UE): + 460 M€
- Produits chimiques (18% export UE): + 280 M€
- Produits pharmaceutiques : + 49 M €
- Technologies de communication : + 140 M€ en 3 ans
- Industrie aéronautique : de 20% à 7,5%
- Produits laitiers : + 45 M€
- Vin : baisse de 7,2% : + 20 M €
- Viandes : quotas supprimés à terme

Et les services?

- Des améliorations
  - Secteur bancaire et assurances : de 25 à 50% de plafond de capital étranger
  - Télécoms
- certaines restrictions à l'ouverture totale de ces marchés dans :
  - le secteur financier
  - les télécommunications ou encore dans le cadre de
  - certaines professions régulées ou réservées aux citoyens russes.
- Maintien d'un système de prix réglementés pour :
  - transport et fourniture d'énergie,
  - transport ferroviaire et maritime,
  - transports publics,
  - services urbains,
  - restauration scolaire, etc.

Malgré cela, les conditions générales d'accès au marché des services devraient s'améliorer.

Cependant…

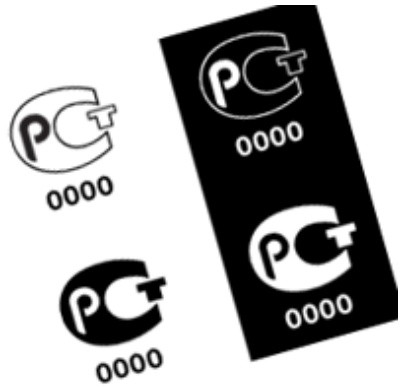
- Introduction d'une taxe de recyclage frappant les véhicules automobiles importés (4/9/12)
- Engagement sur les régulations sanitaires et phytosanitaires non respectées : abandon de la liste des établissements autorisés à exporter vers la Russie
- Prix règlementés pour :
    - Matières premières
    - Alcool
    - Certains médicaments
    - Produits du Grand Nord
    - Transports ferroviaires et maritimes

- Soutien aux « champions nationaux »
- Réforme douanière très lente : paperasserie, arbitraire dans l'estimation des valeurs en douane
- Lutte insuffisante contre les importations parallèles

Certains ne l'aiment pas

- 35% des citoyens russes
- Les monovilles
- Les parties à l'extrême droite/gauche

Entrer sur le marché russe



FEDERAL CUSTOMS SERVICE

- ticket d'entrée sur le marché russe cher
- procédures complexes; souvent longues, pas insurmontables.
- marché russe , marché de spécialistes. **Faites-vous accompagner dans chacune de vos démarches**
- Attention aux normes!
- Et à l'étiquetage !
- certification très contrôlée pour les produits de consommation alimentaire
- **Trouvez un partenaire logistique fiable**,
- droits et taxes à l'importation : à intégrer dans la structure de votre coût
- droit social russe semblable au droit français; application parfois divergente
- L'administration , lente et assez pointilleuse dans certaines situations. **Patience!**

Trouver des partenaires

- **L'importateur-distributeurs:** responsable du dédouanement des marchandises, de la traduction de l'emballage et du mode d'emploi, de la certification, de l'enregistrement des marques, du stockage.
- C**ouverture géographique** totale par un seul distributeur souvent impossible.

- **Avantages:**
  - Faibles investissements financiers - humains ou commerciaux
  - Barrières d'entrée sur le marché limitées
  - Partenaire parfois recommandé par le client final

- **Inconvénients**
  - Identification d'un partenaire sérieux pas aisée
  - Maîtrise faible ou nulle de la politique commerciale de son partenaire
  - Multiplication des marges
  - Visibilité réduite de la revente de ses produits
  - Dépendance aux performances de son partenaire
  - Possible transformation du partenaire en concurrent
  - Propriété intellectuelle

- **Recommandations :**
  - **Vigilance dans la rédaction des clauses** : conditions d'octroi de la commission, de résiliation du contrat, zone de prospection géographique, secteurs pris en compte, voire CA minimum, clause de concurrence (y compris confidentialité et protection de la propriété intellectuelle

Prospecter

- **Bien s'informer en amont**
  - Etudes de potentiel marché, tests sur l'offre
  - Prévisions de ventes, stratégie marché
- **Développer ses contacts et sa visibilité**
  - Salons spécialisés, missions individuelles et missions collectives
  - Communication: colloques, instances bilatérales – capitaliser sur l'image France?
- **Structurer sa présence**
  - Trouver le bon partenaire
  - Investir pour maitriser son marché : VIE, représentation commerciale, filiale
  - Gérer ses risques : Coface…
  - Se financer : OSEO, Coface, BERD, banques
- **A chaque étape, bien s'entourer**
  - Ubifrance, CCIFR, OSCI, CCEF…

UBIFRANCE en Russie et +

- **En 2011, 520 entreprises ont bénéficié des services d'UBIFRANCE en Russie**
- **Ubifrance Russie : 32 collaborateurs sur 3 sites** : Moscou, Saint-Pétersbourg, Ekaterinbourg

60 % des entreprises accompagnées déclarent avoir conclu ou entamé des négociations au bout d'un an

Enquête IPSOS

- **Zone russophone** : Russie+ Ukraine + Kazakhstan +…